



Su tasa de servicio es del 99% en los pedidos gestionados y enviados en el mismo día

Empresas históricas

Ryme Automotive, del freno para camiones a la baliza para señalar accidentes

La compañía creada en Burgos ofrece más de 5.000 referencias y apuesta por la digitalización para facilitar el proceso con sus clientes

Corría el año 1982 cuando Javier Medina, fundador y padre del actual CEO, Eduardo Medina, fundó la compañía como distribuidor local de recambios de vehículo industrial. Poco a poco fue creciendo y expandiendo su entrega por todo el territorio nacional hasta abarcar Portugal y España (islas incluidas).

El éxito de su expansión se debe a la incorporación de nuevas familias de productos enfocadas al recambio de camiones. Comenzaron por el freno y posteriormente le siguió un portfolio que se ha ido ampliando hasta cubrir gran parte del aftermarket del camión, la plataforma y el autobús. Actualmente, Ryme Automotive ofrece más de 5.000 referencias, siendo proveedor de datos oficial de tecdoc.

En el año 2025 recibieron un galardón en la IX edición de los Premios Pyme otorgados por FAE, al lograr estar presentes en el 97% de puntos de venta nacional especialistas en vehículos pesados o comerciales.

La firma considera a Burgos un punto geográfico clave y reclaman mejores infraestructuras para agilizar el transporte

Su evolución les ha llevado a profesionalizarse y digitalizarse, realizando en los últimos años cambios muy importantes con el desarrollo e implantación de un nuevo sistema ERP, gestión de almacén y compras, así como el desarrollo de un portal B2B que ayuda

a los clientes en la búsqueda, gestión y compra de piezas de recambios que realizan día a día. “Ambas soluciones han sido desarrolladas por empresas locales que nos han brindado su expertise. La cercanía y el know-how de las mismas han sido parte de nuestro éxito”, describe Daniel Martínez, responsable de Marketing y Transformación Digital de Ryme Automotive.

Al preguntar cuál es su principal diferenciación con respecto a la competencia, responden con decisión: “Ofrecemos un servicio que cubre encargos urgentes con una tasa de servicio del 99% de pedidos gestionados y enviados en el mismo día; a su vez, somos competitivos en pedidos de volumen”. Se posicionan como “un proveedor confiable, con marca propia, que ofrece una alternativa de calidad a un precio competitivo en las piezas de recambio para vehículos industriales”.



La agilidad es determinante en un sector como el del transporte profesional, que necesita un compromiso de rapidez y gestión en momentos críticos. Por ello, pueden hacer llegar un pedido a cualquier punto de España en 24 horas, brindando una solución ante averías en camiones. “Esto, sumado a la calidad de nuestras piezas, hace que nuestra marca sea una de las más reconocidas en el mercado de España y Portugal del aftermarket para vehículo industrial”.

Tras décadas de experiencia resaltan: “Ayudamos a nuestros clientes, distribuidores de recambio, a ser competitivos con nuestros productos y, a su vez, a ser su almacén pulmón para que se surtan de nuestros productos con una agilidad precisa, siendo su proveedor de recambios de confianza”.

Su ubicación en Burgos les proporciona un lugar clave en términos geográficos. A su vez, demandan “mejores comunicaciones en cuanto a infraestructuras para agilizar el transporte, ya que siendo Burgos una ciudad con industria potente no tenemos unas grandes comunicaciones terrestres en carreteras críticas que conecten con Cantabria o Logroño, entre otras”.

El diseño, fabricación y venta de la baliza V16, junto a los proveedores de telecomunicaciones Vodafone e I+D, les hizo saltar a los medios de comunicación. Lo recuerdan como “un grato reto en 2025”, animan a que los conductores “no lo vean como una imposición gubernamental, pronto otros países europeos se sumarán a esta normativa” y hacen un llamamiento “de concienciación para que se den cuenta de la importancia de ser visto y señalar digitalmente su posición a otros

conductores, eso hará que se reduzcan los accidentes mortales en la carretera.”

En el análisis del sector automovilístico, resumen así el contexto actual: “por un lado, el vehículo eléctrico no está siendo muy exitoso en cuanto a ventas en España, aún es un mercado muy inmaduro y no estamos preparados en términos de infraestructuras ni en términos energéticos; por otro lado, la industria europea de vehículos con motores térmicos necesita un respiro. Debería haber una transición más suave y menos impositiva en términos burocráticos. Los vehículos híbridos o eléctricos enchufables sí pudieran ser una alternativa real y confiable”, proponen. En cuanto al vehículo industrial creen que “será más lenta esa transición porque se necesitan mayores autonomías, mayor potencia, etc, y la tecnología de electrificación aún no está preparada para abarcar ese segmento”.

En cuanto a los cambios regulatorios en el contexto de los nuevos modelos de movilidad, indican que “para la normativa EURO 5 y EURO 6, que ya es muy exigente en términos de emisión de gases, ofrecemos productos que puedan cubrir ese segmento. A su vez la normativa EURO 7, que próximamente entrará en vigor, hará más complejo poder llegar a cumplir esos valores. Aún así, desde el departamento de nuevos productos e innovación estaremos pendientes de la evolución del mercado para analizar oportunidades y poder ofrecer soluciones a las demandas de los clientes” ●

“Los vehículos híbridos o eléctricos enchufables pueden ser una alternativa real y confiable a la movilidad sostenible”